

---

# 벤처창업 (START-UP)

---

Week 1: 서론 / Business Model 분석 I

Hansoo Kim, Ph.D

YUST MIS / E-Biz Research Center / BNC

---

---

‘창업자야말로 현대의 영웅이다. 그들은 일자리를 만들고  
세계의 변화를 이끌며 문화를 창조한다’

– Bill Aulet, MIT

---

# 기업가 정신은 타고난 것인가? 아니면 배울 수 있는가?

기업가 유전자라는 게  
어떤가에 있을지도 모르죠.  
글쎄요, 그걸 찾아낼 수 있을지는.....

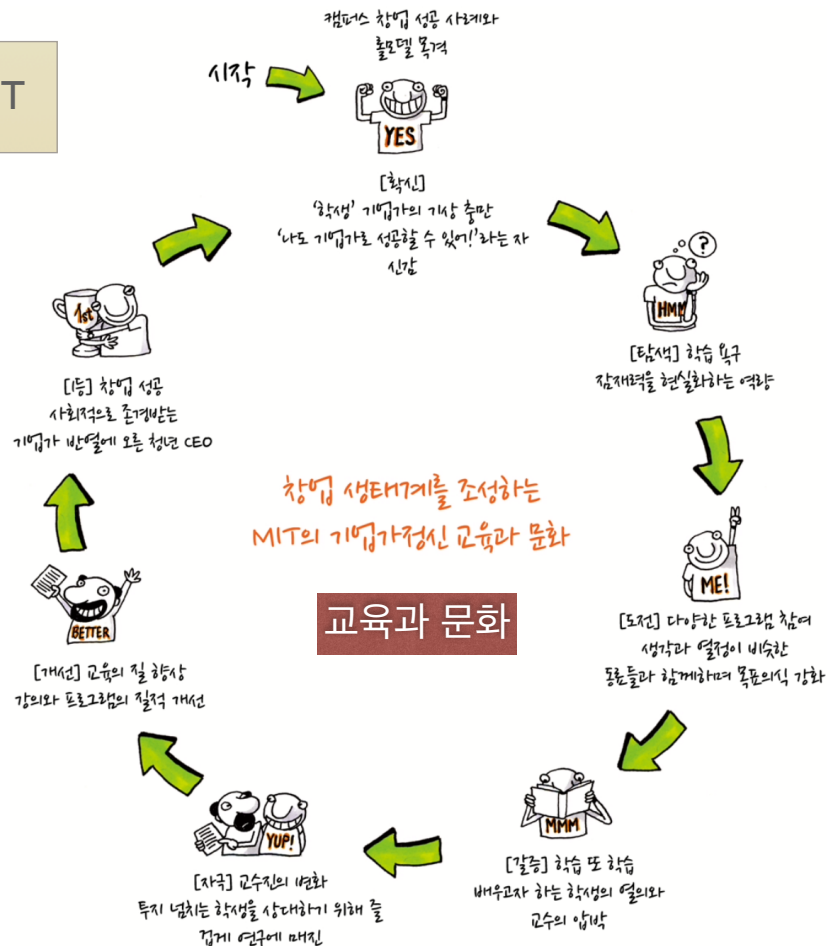


- 창업과 관련된 세가지 오해
  - 창업은 용감하게 혼자서 해야 한다!
  - 기업가는 모두 카리스마가 넘치며 그것이 곧 성공의 열쇠다!
  - 기업가 유전자가 존재하고, 이 유전자를 지닌 특별한 사람들 만이 창업에 성공한다.

## 세계 최고의 창업 사관학교 MIT

- 창업경진대회
- 창업 워크샵
- 다양한 산학연 프로그램 등

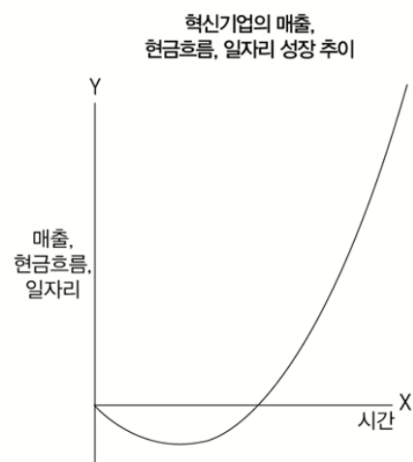
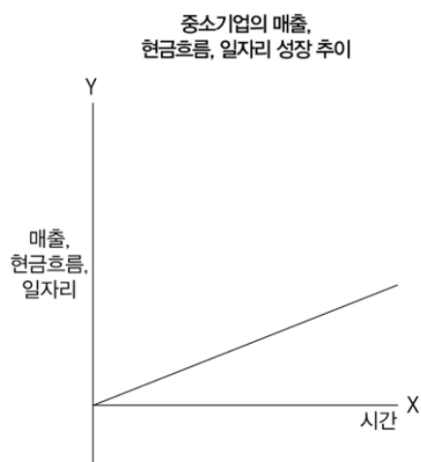
MIT 는 첨단과학기술이 뛰어난 학교니까 그렇다?  
그러나 기술 이전센터를 통한 창업은 매년 20 ~ 30  
개 수준인 반면, 전체 MIT 동문기업의 수는 900개  
씩 늘어난다  
=> 창업과 관련한 문화와 기술의 융합이 원천!



MIT 의 기업가 정신 "교육" 선순환 프로세스

# 중소기업 (SMC) 혁신기업 (STARTUP) 창업의 비교

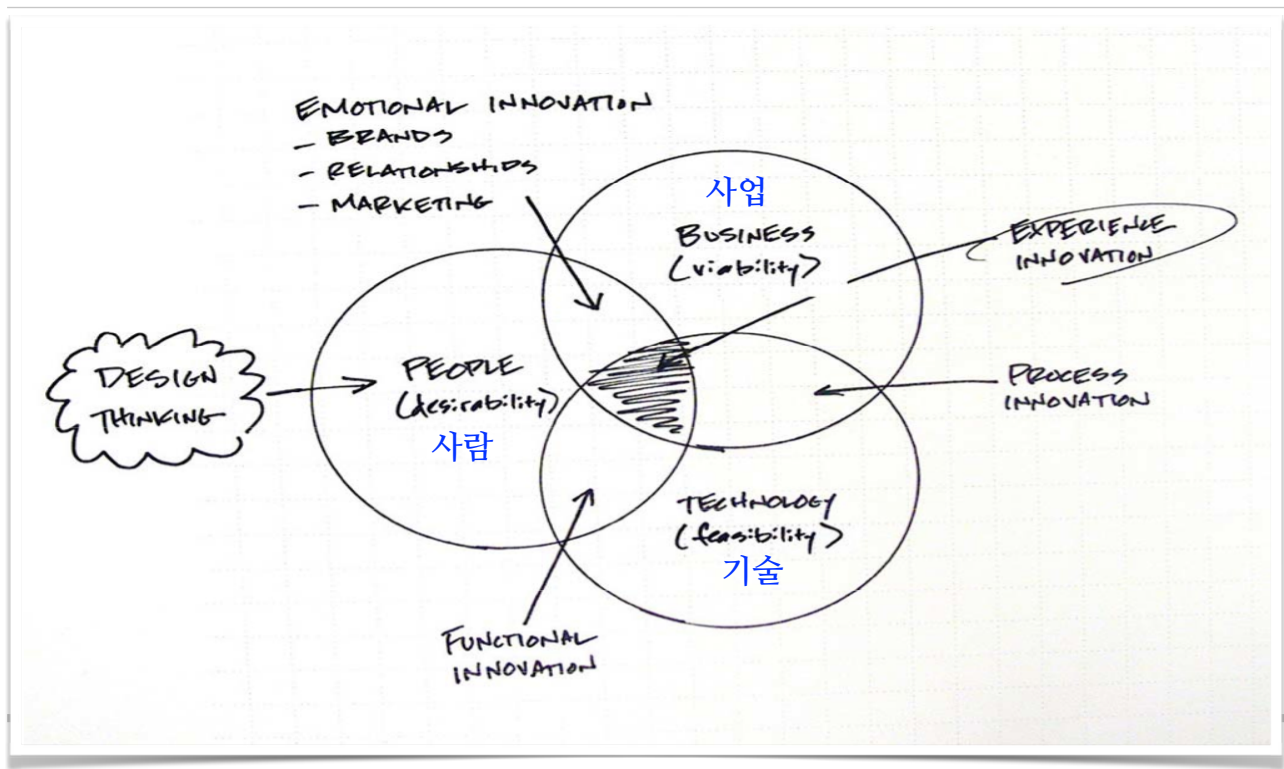
중소기업 창업	혁신기업 창업
지역시장에 초점이 맞춰져 있다.	세계시장 또는 경제권역에 초점이 맞춰져 있다.
혁신과 경쟁우위는 기업 설립과 성장의 조건이 아니다.	혁신(기술, 프로세스, 비즈니스 모델)과 경쟁우위는 사업 성공의 필수 조건이다.
'비교역' 노동력: 일자리는 보통 그 지역 내에서 창출된다(식당, 세탁소 등의 서비스업).	'교역' 노동력: 일자리는 지역적 제한이 없다.
가족기업 혹은 외부자본 유입이 필요 없는 사업이다.	다양한 지배구조를 가지고 있고 외부자본이 유입된다.
전형적으로 1차함수를 그리는 성장률을 보인다. 투자한 만큼 단기적인 성과(매출, 현금흐름, 일자리)가 창출된다.	창업 초기는 적자지만 탄력을 받으면 기하급수적인 성장세를 보인다. 투자가 필요하고 단기적인 성과 창출은 어렵다.



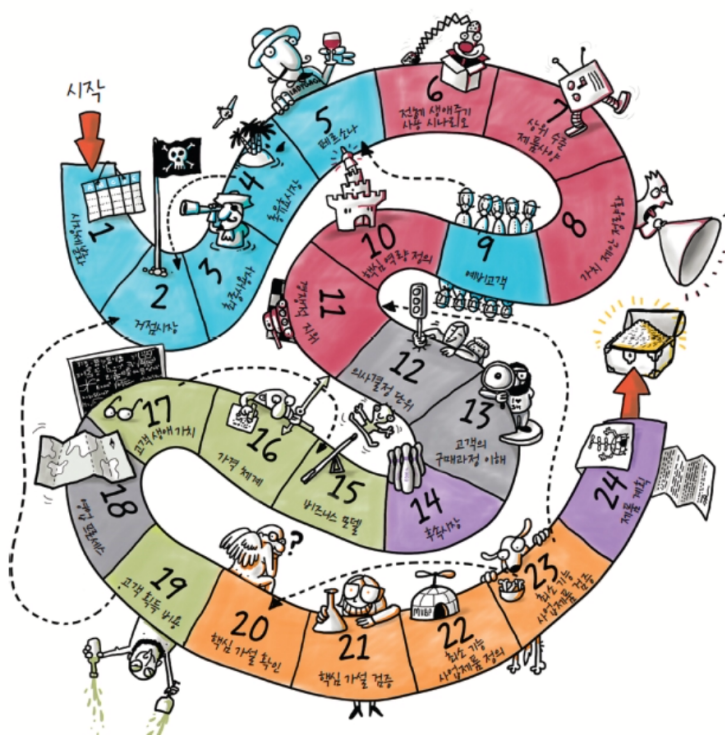
자료: Bill Aulet and Fiona Murray, "A Tale of Two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy," Ewing Marion Kauffman Foundation, May 2013, [www.kauffman.org/uploadedfiles/downloadableresources/a-tale-of-two-entrepreneurs.pdf](http://www.kauffman.org/uploadedfiles/downloadableresources/a-tale-of-two-entrepreneurs.pdf).

혁신 (Innovation) = 발명 (Invention) × 상업화 (Commercialization)

# INNOVATION! (혁신)



## 6가지 테마와 24단계 창업 프로그램



고객은  
누구인가?

- 1 시장세분화
- 2 거점시장 선택
- 3 최종사용자 구체화
- 4 총유효시장 규모 추정
- 5 거점시장에 대한 페르소나 정의
- 9 예비고객 조사

고객을 위해  
무엇을 할 수 있는가?

- 6 전체 생애주기 사용 시나리오
- 7 상위 수준 제품사양 정의
- 8 가치 제안 정량화
- 10 핵심 역량 정의
- 11 경쟁적 지위 설정

고객이 제품을  
어떻게 획득하는가?

- 12 고객의 의사결정 단위 분석
- 13 고객의 구매 과정 이해
- 18 영업 프로세스 설계

수익 창출 전략은  
무엇인가?

- 15 비즈니스 모델 설계
- 16 가격 체계 수립
- 17 고객 생애 가치 예측
- 19 고객 획득 비용 분석

어떤 과정을 거쳐  
제품을 기획하고 설계할까?

- 20 핵심 가설 확인
- 21 핵심 가설 검증
- 22 최소 가능 사업제품 정의
- 23 최소 가능 사업제품 검증

어떻게  
사업을 확장하는가?

- 14 후속시장 규모 전망
- 24 제품 계획 수립



나만의 기술이 있지!

번뜩이는 아이디어가  
떠올랐어!

내 열정을  
따라올 사람이 있을까?



창업을 시작하는  
세 가지 방식

고객불편 (Customer Pain)


사용자 창업 \*

# LYNDA.COM

Lynda.com<sup>®</sup>  
A LINKEDIN COMPANY

LIBRARY ▾

FEATURED ▾

Search for the software or skills you want to learn 

Log in

Sign Up

Start A Free Trial

Reactivate

Solutions for: 


Business ▾


Academic ▾


Government ▾


New skills. Improved skills. Now.


Learn technology, creative and business skills you can use today.


Developer  



Design  



Web  



Photography  


Business  


Education  


3D + Animation  



Video  


Audio + Music  


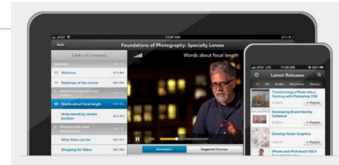
Become a member

Try it free

More information



언제 어디서나  
다양한 강의를 체계적으로,  
마음껏 들을 수 있다!



핸드폰, 태블릿, PC 모두가능

포토샵을 누구 쉽게 가르쳐 주는 곳은 없나?  
PPT / Excel을 제대로 좀 배우고 싶어요!  
카메라, 영상제작 방법을 배우고 싶은데...

초보/중급/고급

강의의 다양성!  
강의의 전문성!

강의콘텐츠

Tuition! / 평가

[linda.com](http://linda.com)

강의 콘텐츠

강의제작도구

강의 플랫폼 비즈니스

콘텐츠사용료

난 전문가!  
강의의 대가!  
어디서 그 끼를 발휘할 수  
없을까?  
...  
돈도 벌면서 말이야...

궁금즉시 질문  
기능 부족!

콘텐츠는 보호가 되나?!

## All memberships include



### Unlimited access

Learn what you want, when you want,  
from our entire course library.



### 4,089 video courses

Find what you need in our growing  
library. New courses added weekly.



### Expert teachers

Watch and learn from **top experts** who  
are passionate about teaching.



### Variety of instruction

Courses for **all levels** cover technical  
skills, creative techniques, business  
strategies, and more.



### On-the-go learning

Watch from your **computer, tablet, or  
mobile device**. Switch back and forth as  
you choose.



### Custom playlists

Create and save lists of courses you  
want to watch, and share them with  
friends or colleagues.

# Become a member. Discover what you can learn.

Try lynda.com FREE for 10 days! Choose any membership plan below and start learning today.

## Basic Month-to-month

\$24.99  
per month

Start Your Free Trial

OR

Start membership today

Unlimited access to all videos

## Basic Annual billing

\$19.99  
per month

Save \$60!

Start Your Free Trial

\* Billed as one payment of \$239.88

OR

Start membership today

Unlimited access to all videos

## Premium Month-to-month

\$34.99  
per month

Start Your Free Trial

OR

Start membership today

Unlimited access to all videos

## Premium Annual billing

BEST VALUE

\$29.99  
per month

Save \$60!

Start Your Free Trial

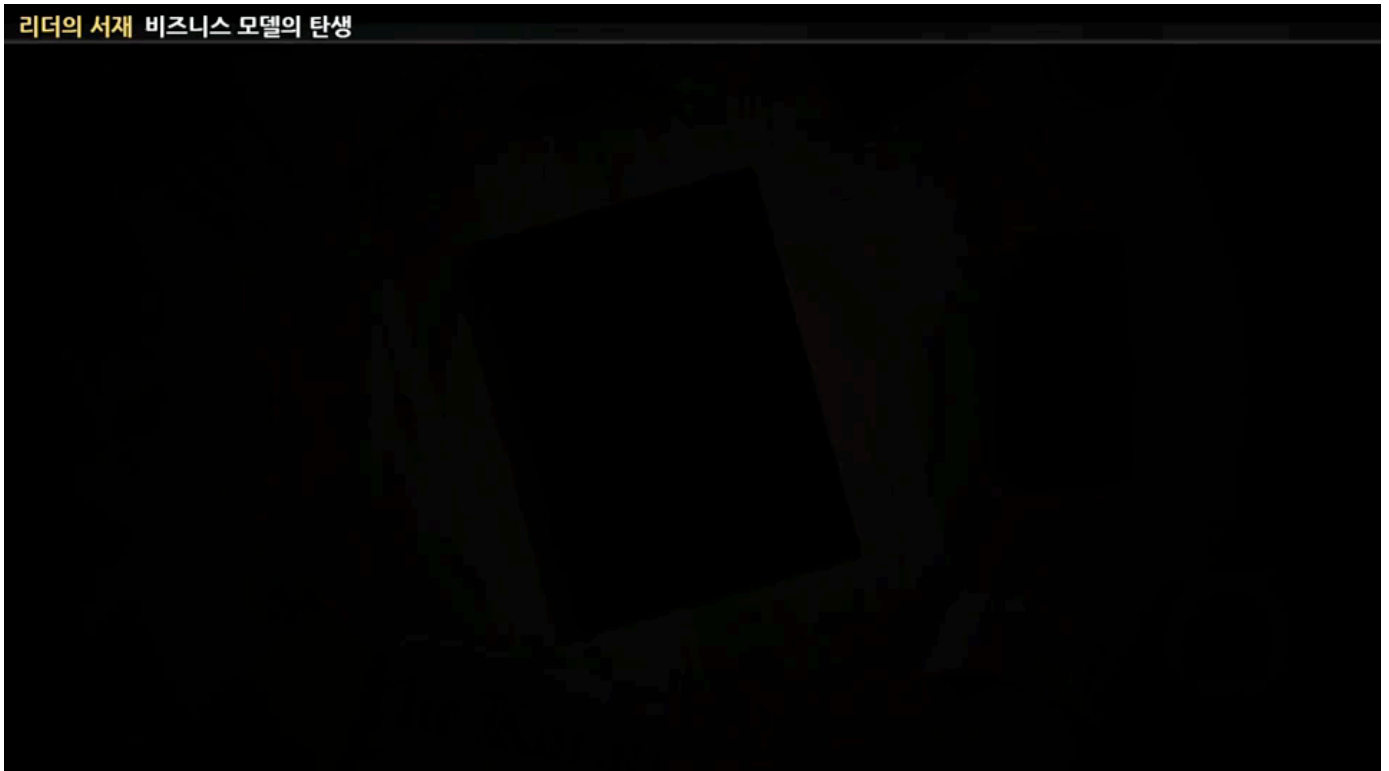
\* Billed as one payment of \$359.88

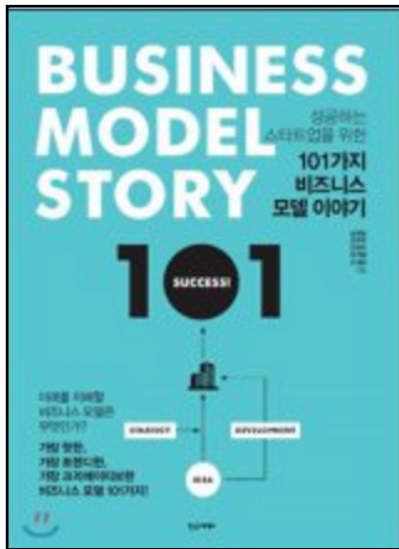
OR

Start membership today

Unlimited access to all videos

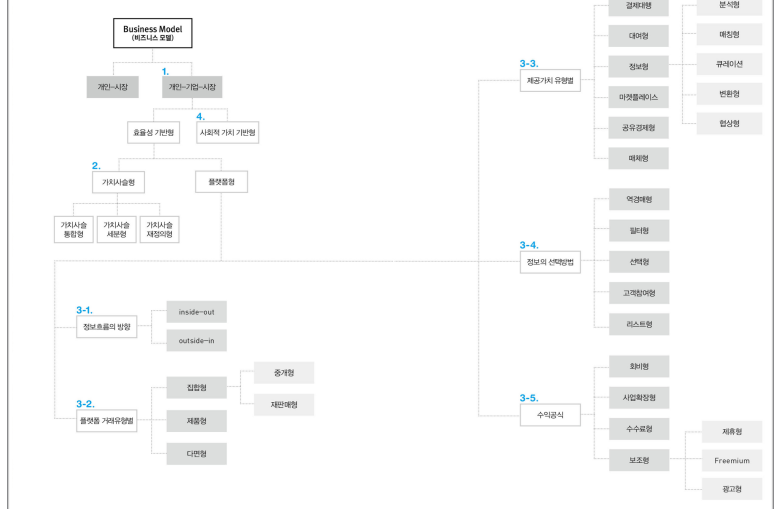
## 리더의 서재 비즈니스 모델의 탄생



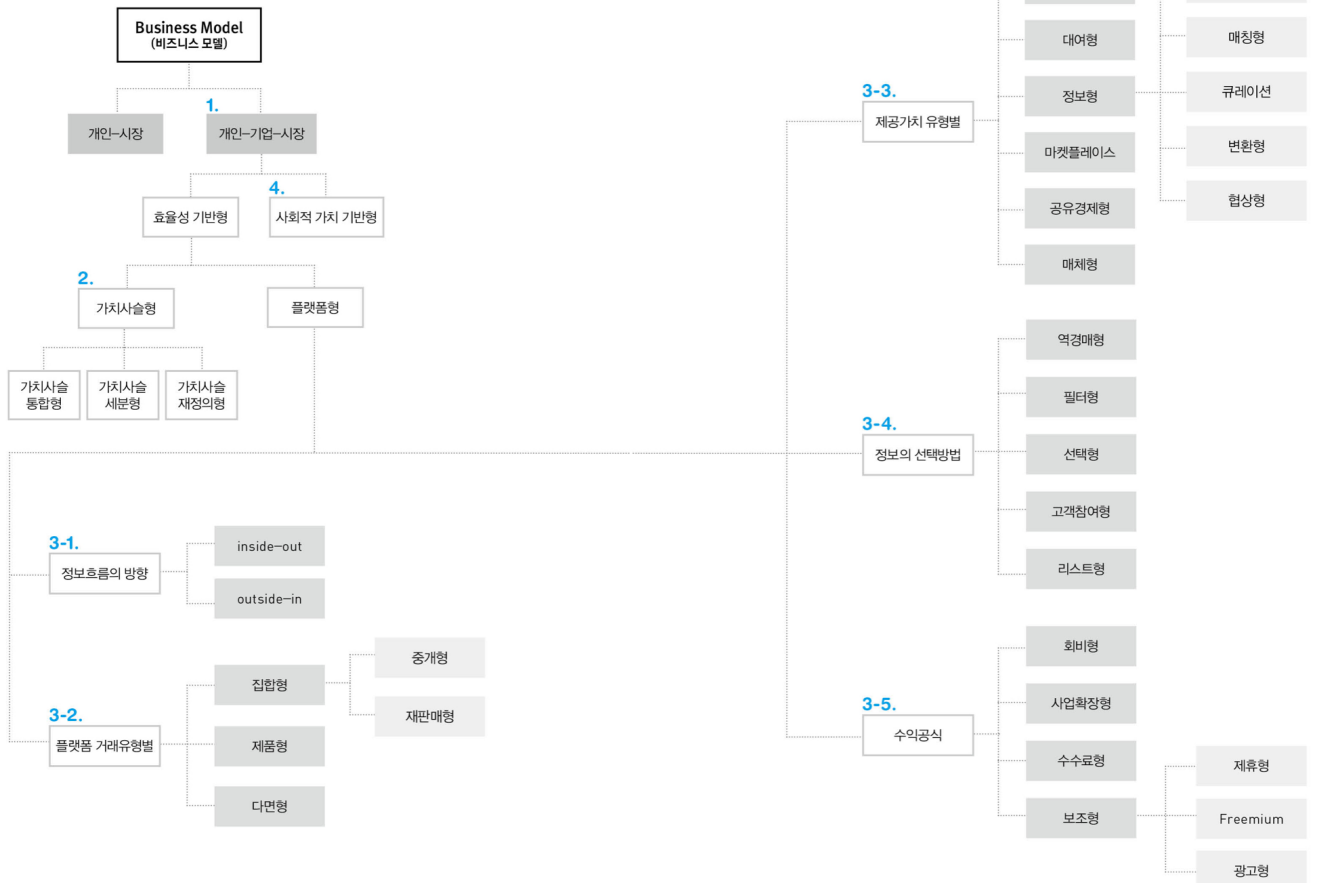


2) 101 가지 비즈니스 모델 이야기,  
남대일 외 4 인 지음, 2015, 한스미디어

한눈에 보는 비즈니스 모델



한눈에 보는 비즈니스 모델



# 비즈니스 모델의 분류

- 개인-시장

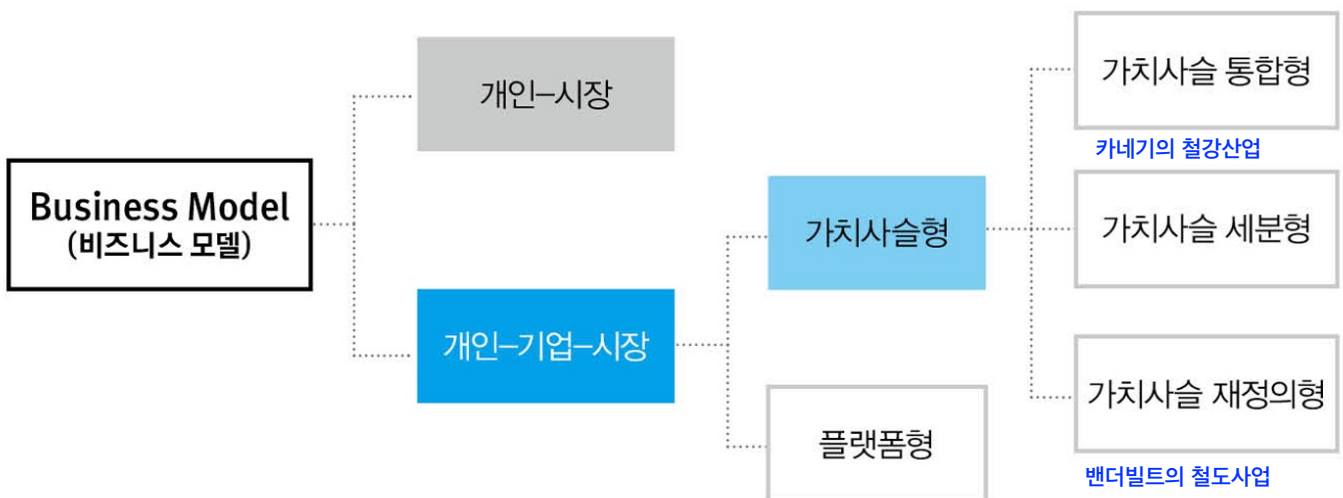
- 개인-기업-시장

- 가치사슬형 비즈니스 모델

- 플랫폼형 비즈니스 모델

- 사회적 가치 기반형

- 정보흐름의 방향
- 플랫폼 거래 유형별
- 제공가치 유형별
- 정보의 선택방법
- 수익공식







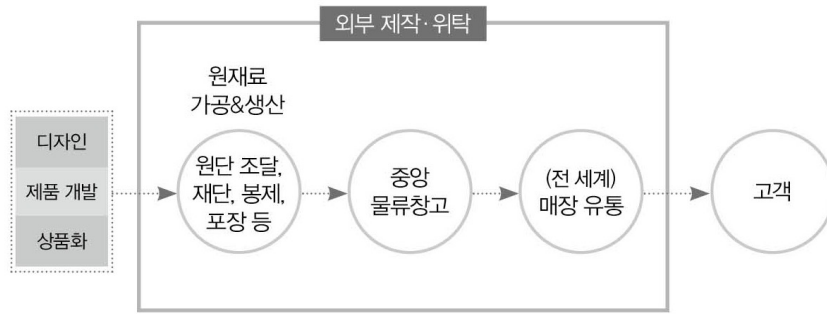
기업이 존재하는 이유?!

## 거래비용이론 [TRANSACTION COST THEORY]

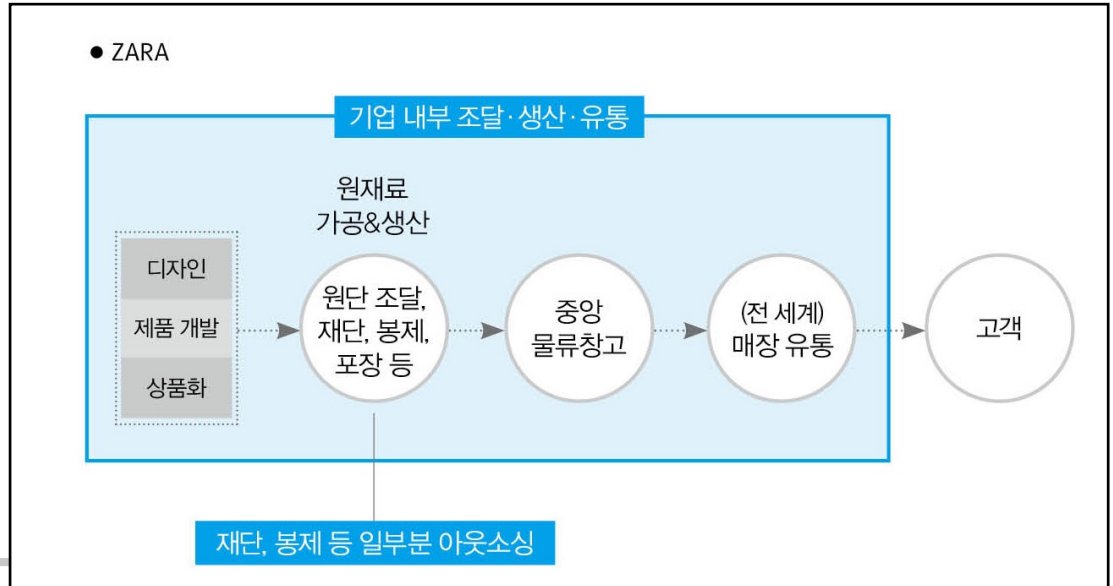
- 기업조직의 생성과 관리는 거래비용을 최소화하기 위해 이루어지고 있다는 이론
- 시장거래에는 필연적으로 다양한 거래비용이 존재하며, 기업조직 등의 경제적 제도들은 거래비용을 절약하기 위해 발전되었다고 보는 이론이다. 즉, 기업의 조직이나 형태는 결국 기업의 거래비용을 최소화하는 방향으로 결정된다는 것이다. 이 이론은 기업과 시장 사이의 효율적인 경계(efficient boundary)를 나타내는 것이다.
- 기업조직이 시장으로부터 형성되는 이유는 일정한 범위 내에서의 거래 발생에 있어, 기업조직 경계 안의 내부적 거래로 이루어지는 것이 시장에서 이루어지는 경우보다 상대적으로 비용이 적게 들고 효율적인 경우가 발생하기 때문이다. 결국 기업은 조직 생산활동의 범위 내에서 어느 부분을 내부에서 생산할 것이며, 어느 부분은 외부 거래를 통하여 생산활동을 수행할 것인가와 같은 이른바 '생산과 구매(make-or-buy)'에 관한 의사결정을 이루게 되고 그 결과 조직의 경계가 결정된다는 것이다.
- 거래비용이론으로 저명한 경제학자 올리버 윌리엄슨(O. E. Williamson) UC버클리대 교수에 따르면, 거래비용이란 '경제제도를 운영하는 비용'을 의미한다. 구체적으로 사전적 거래비용(거래조건에 대한 협상 · 합의작성 비용)과 사후적 거래비용(분쟁관련비용, 계약이행보증비용 등)이 있다.
- 또한 경제학자 로널드 코즈(Ronald Coase)에 따르면 '기업이 왜 존재하는가?'라는 질문에 대해 시장에서의 가격기구를 사용하는 데 비용이 소요된다는 이유에서 기업조직이 발생한다고 본다. 즉, 시장에서의 거래비용을 고려할 때, 기업이라는 위계적인 체제를 사용하는 것이 시장기구를 사용하는 것보다 더 경제적이 될 수 있기 때문에 기업이 존재한다는 것으로 본다.



● 기존 패션산업



● ZARA



ZARA

BM: 가치사슬형|가치사슬통합형

[WWW.ZARA.COM](http://WWW.ZARA.COM)

■ SPA 브랜드 => Fast Fashion => 고객만족이 핵심가치

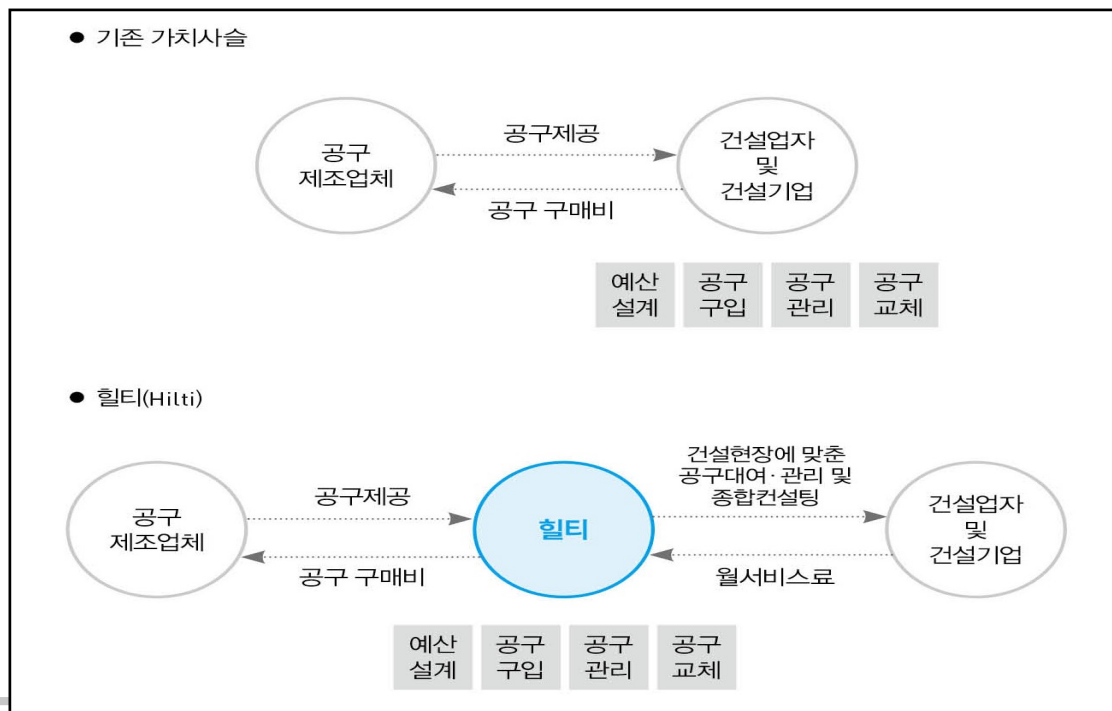
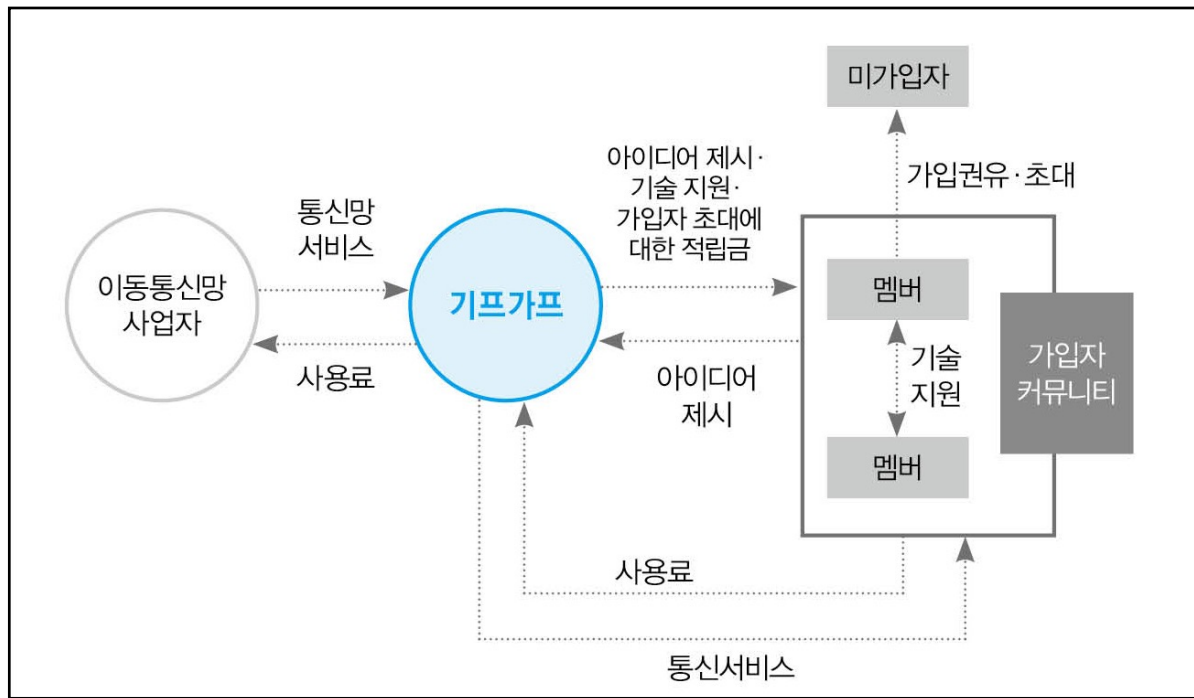
- Specialty retailer's store (소매전문점) + Private label (자사상표) + Apparel (의류)

■ 핵심제공가치

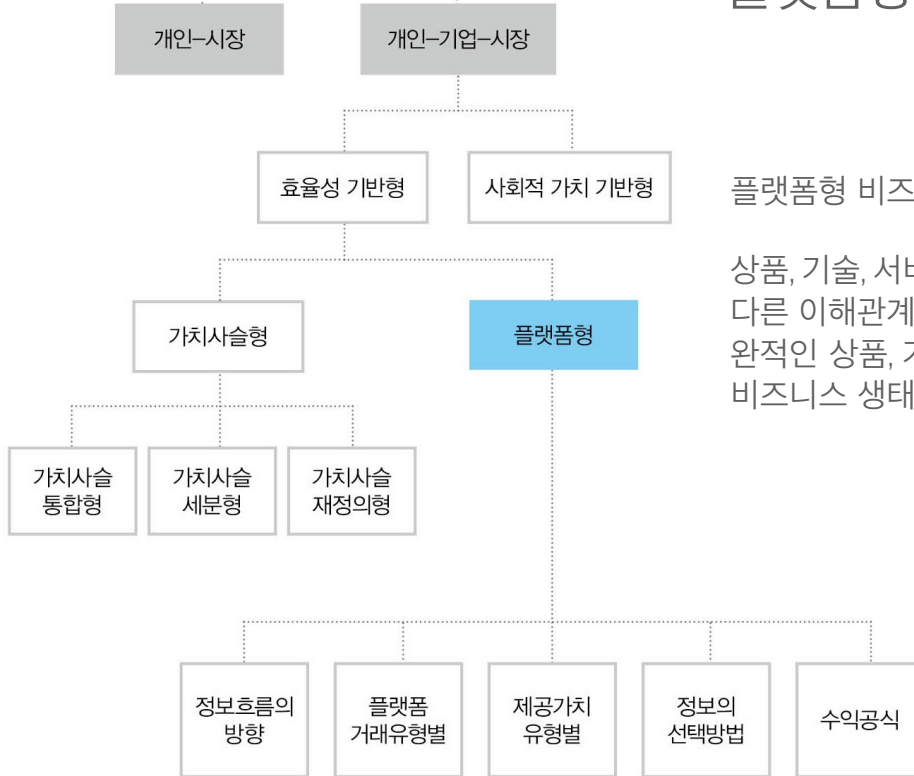
- 합리적인 가격대의 중간 정도 품질
- 60% 이상 공정 내부생산 => 얼마나 신속하게 고객의 요구를 만족시키는가? 2주만에 상품화 할수 있는 능력!
- POS를 통한 고객구매정보 분석 => Fast Fashion (최신 유행과 소비자들의 요구에 맞게 1~2주 단위로 빠르게 제작/유통/판매 하는 의류)

■ 수익공식

- 가치사슬의 수직적 통합을 통한 기획단계에서 유통에 이르기 까지 빠른 의사결정, 효율성 제고
- 적은 물량을 빠르게 재고회전 / 같은 종류의 물건이 재입고 되는 것을 지양함 (그때가 아니면 구매하기 어렵다는 인식제고)



## Business Model (비즈니스 모델)



## 플랫폼형 비즈니스 모델

플랫폼형 비즈니스란?

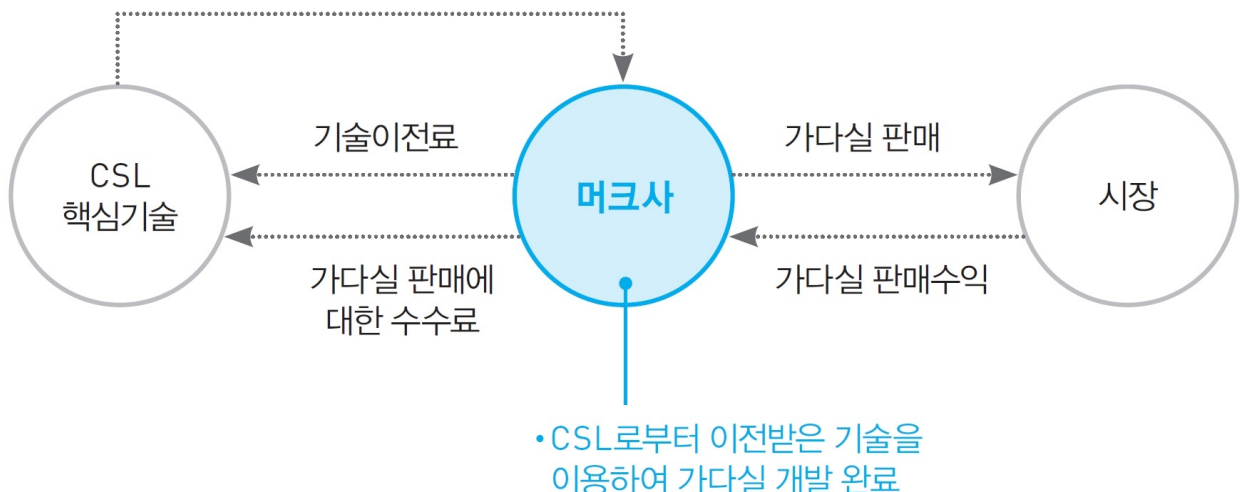
상품, 기술, 서비스 등이 기반이 되어 다른 이해관계자들이 이 위에 더해 보완적인 상품, 기술, 서비스를 제공하는 비즈니스 생태계를 말한다.



BM: 플랫폼형|정보흐름의 방향 : 외향성  
라이선싱 아웃형

[WWW.MERCKGROUP.COM](http://WWW.MERCKGROUP.COM)

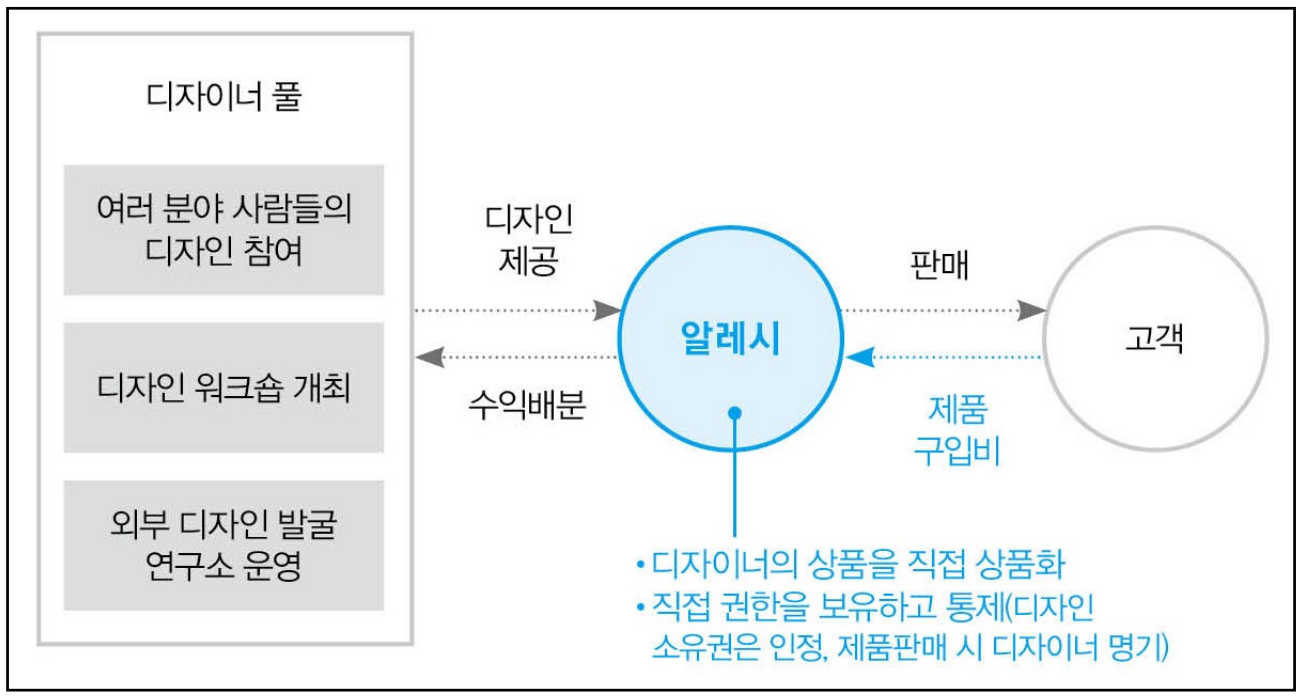
유사 바이러스 입자 기술  
라이선싱 아웃



**ALESSI**

BM: 플랫폼형|정보흐름의 방향 : 내향형  
개방형 디자이너 네트워크 플랫폼

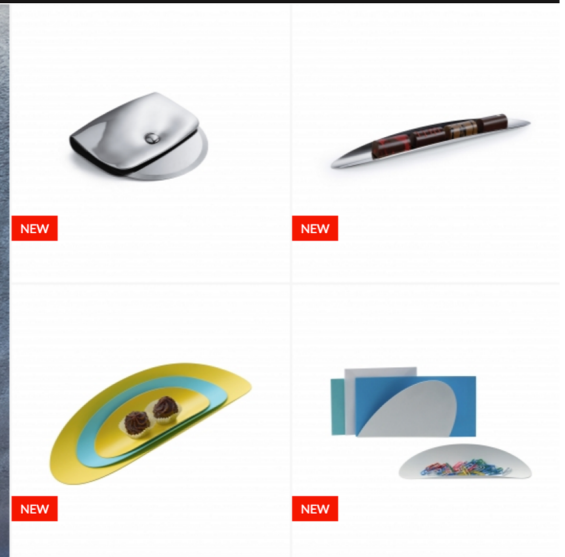
[HTTP://WWW.ALESSI.COM](http://www.alessi.com)



**ALESSI**

[COMPANY](#) [PRODUCTS](#) [NEWS/EVENTS](#) [STORES](#) [ONLINE SHOP](#) [Q](#)

[CLOSE-UP](#) [CATEGORIES](#) [DESIGNERS](#) [THEMES](#)

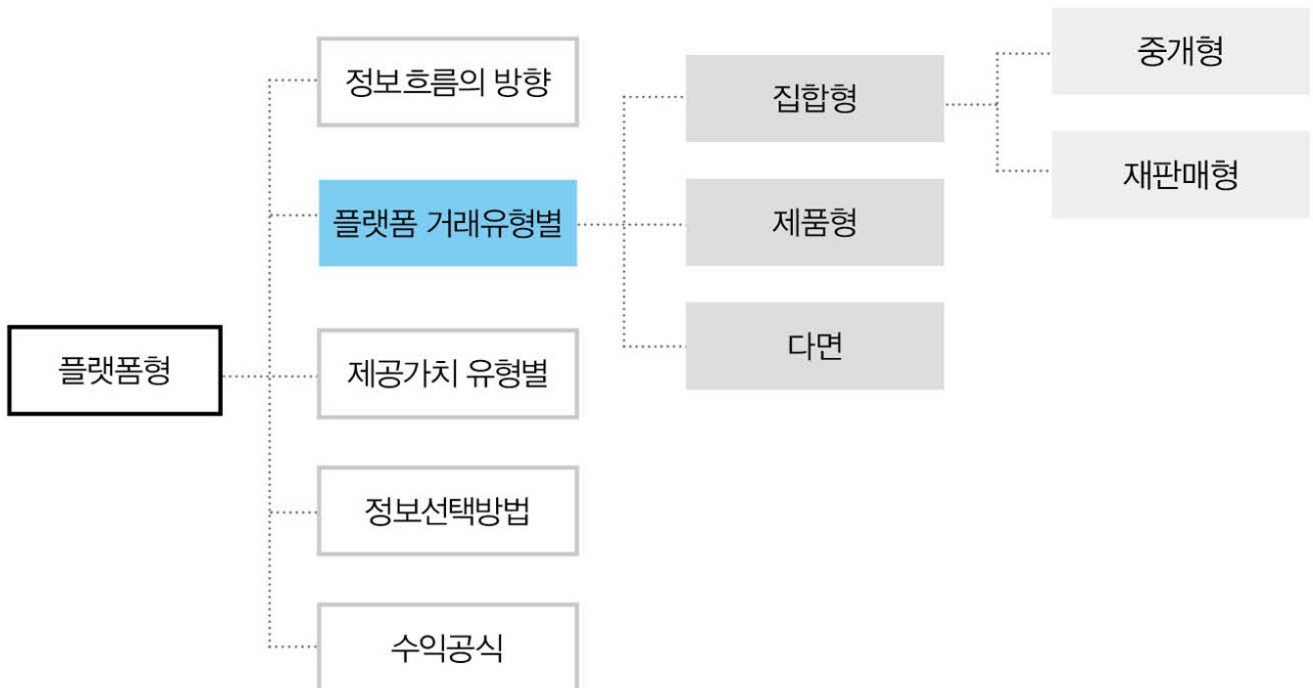
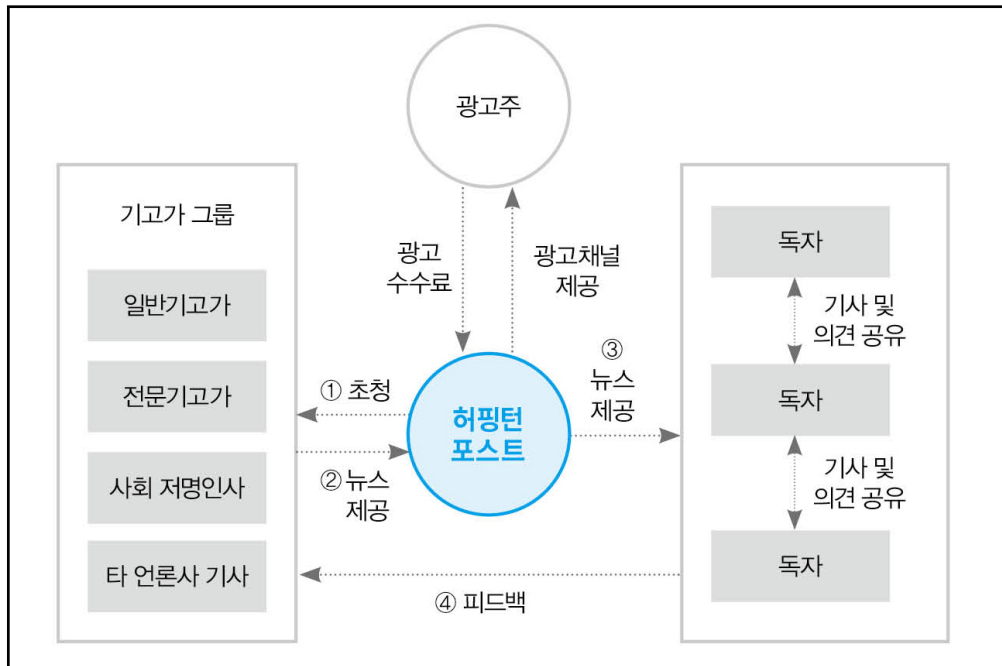


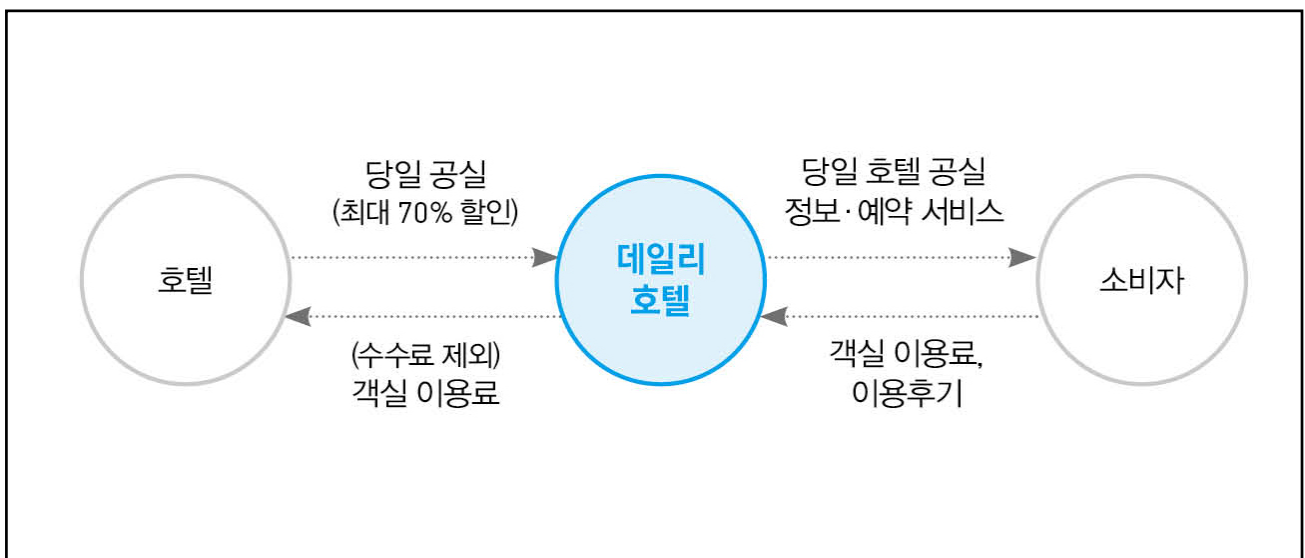
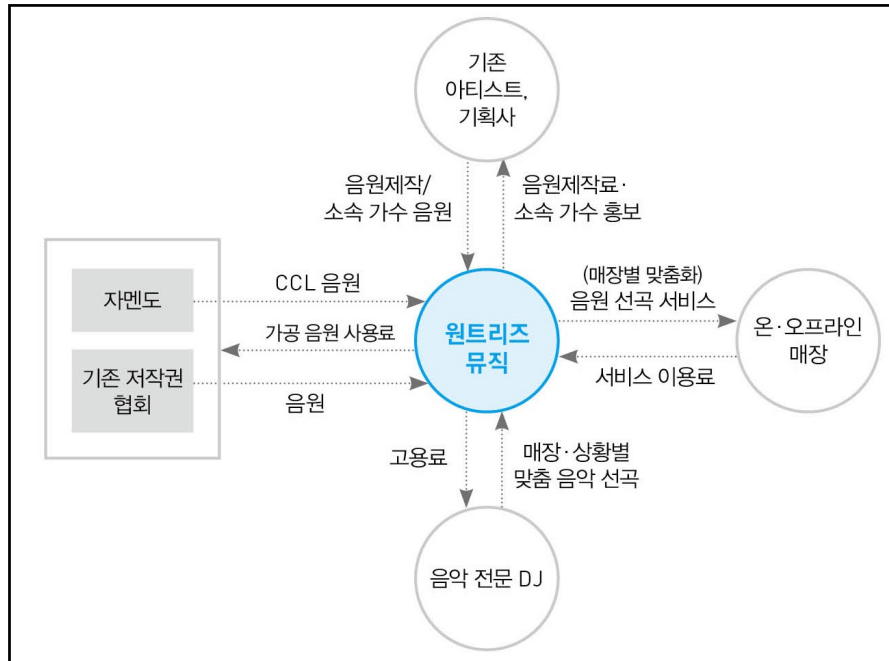
February 27, 2016

THE HUFFINGTON POST  
INFORM • INSPIRE • ENTERTAIN • EMPOWER

BM: 플랫폼형|정보흐름의 방향 : 내향형  
자유기고가 활용 오픈소스형

HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.COM/



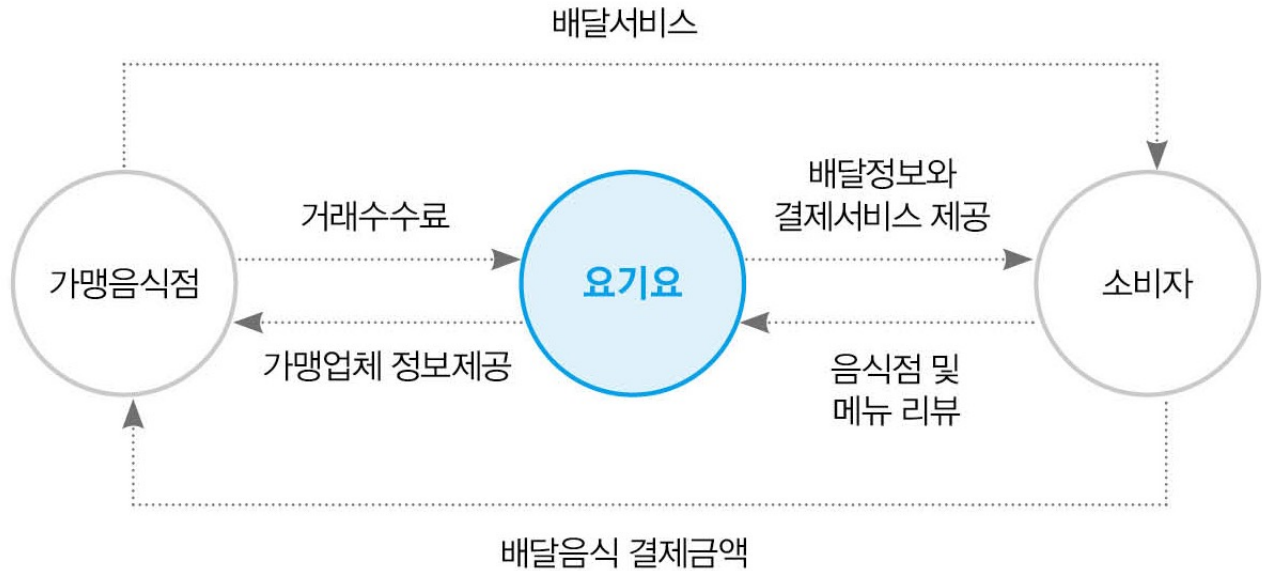






BM: 플랫폼형|거래유형별 | 집합형 중개형  
주문정보 통합형

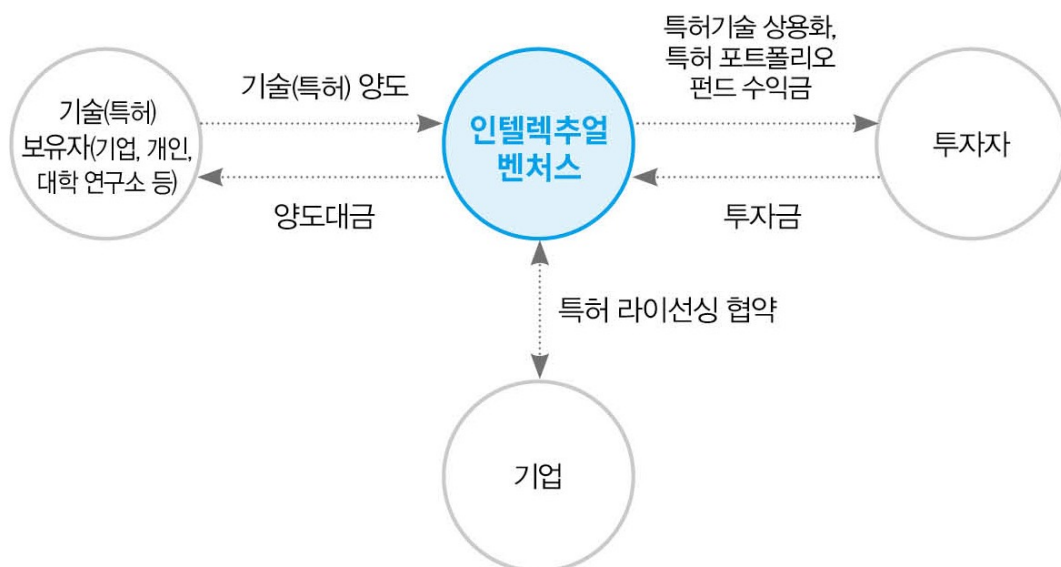
[HTTPS://WWW.YOGIYO.CO.KR/](https://www.yogiyo.co.kr/)

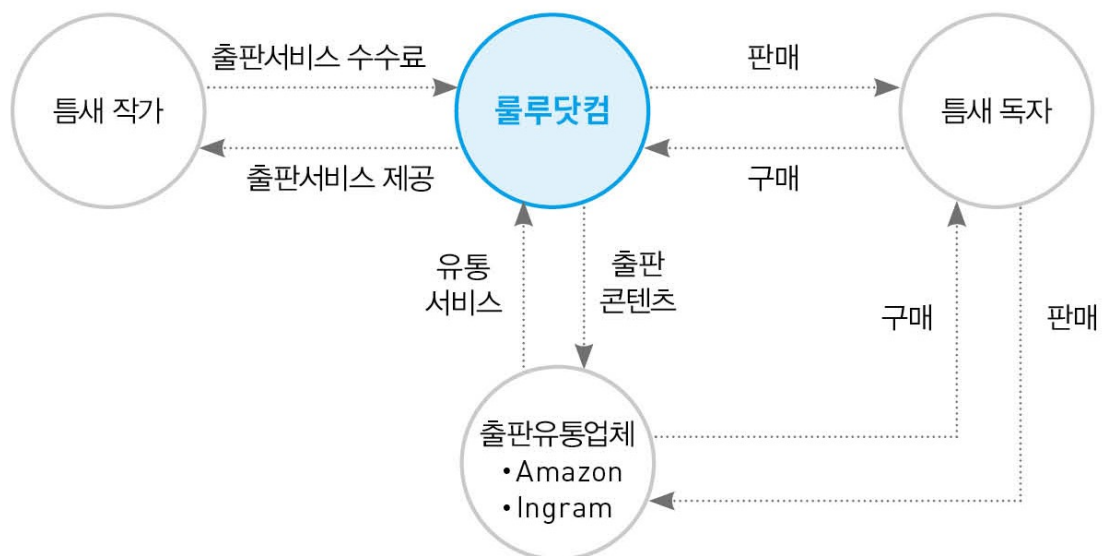
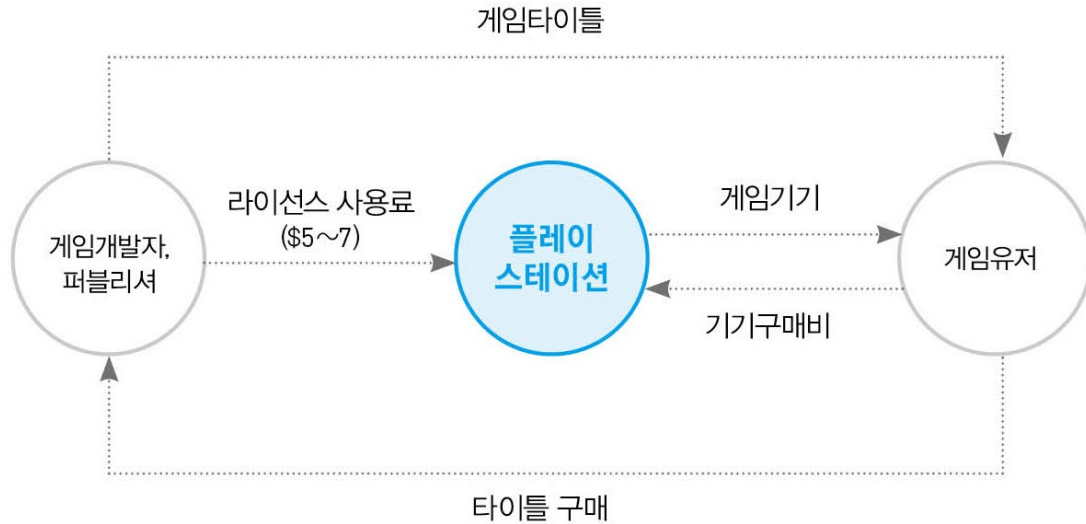


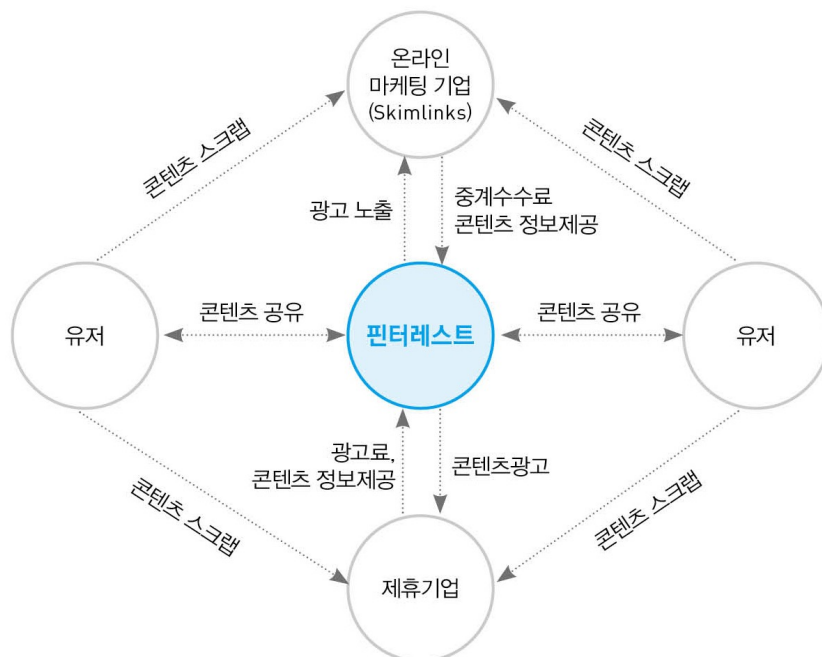
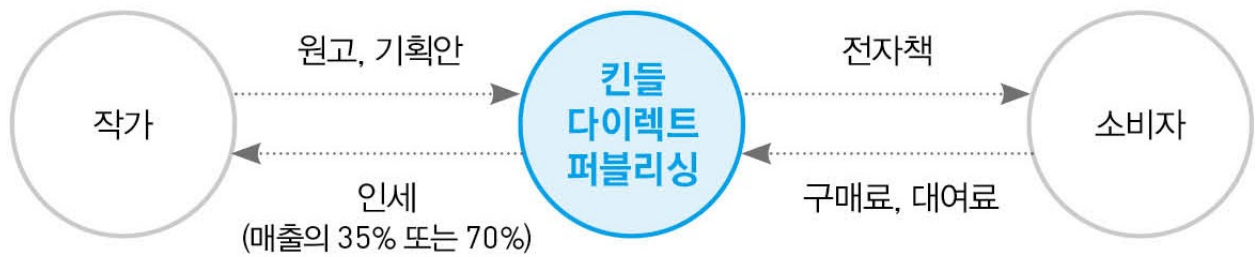
INTELLECTUAL VENTURES®

BM: 플랫폼형|거래유형별 | 집합형 재판매형  
특허 재판매형

[HTTPS://WWW.YOGIYO.CO.KR/](https://www.yogiyo.co.kr/)



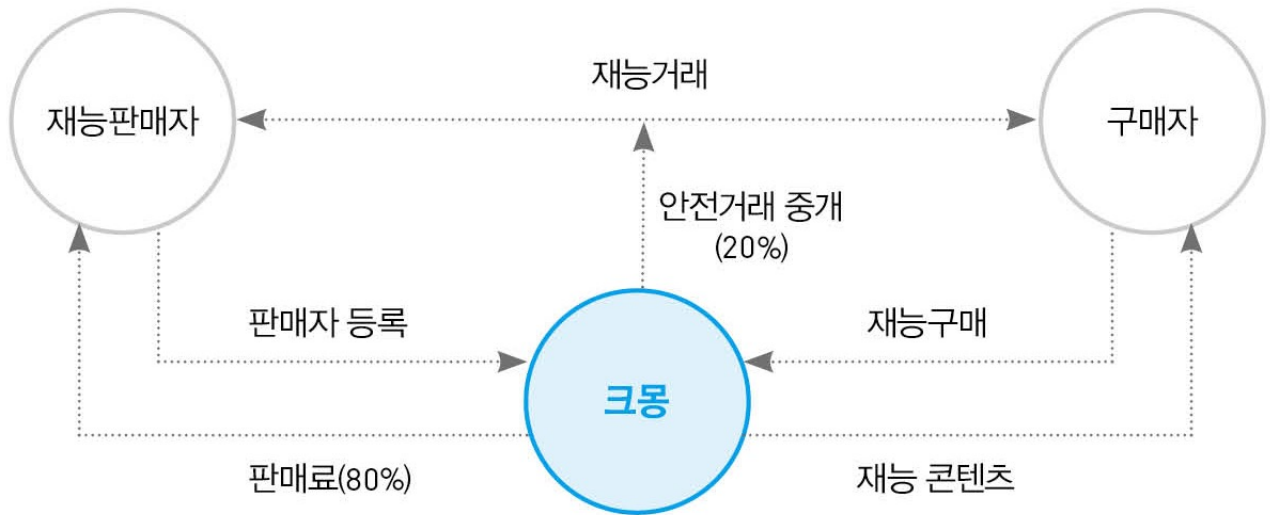






BM: 플랫폼형|거래유형별 | 다면형  
재능거래 다면 플랫폼

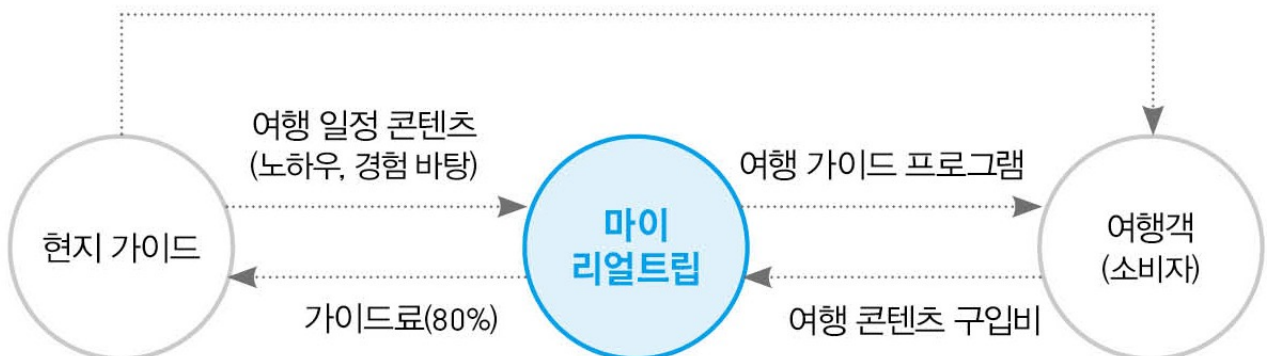
[HTTPS://KMONG.COM/](https://kmong.com/)



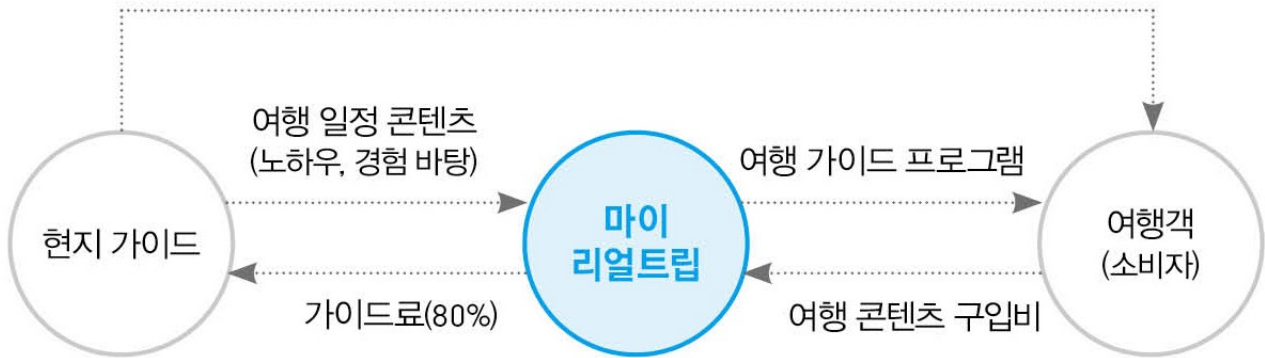
BM: 플랫폼형|거래유형별 | 다면형  
현지 맞춤화 여행중개 플랫폼

[HTTPS://WWW.MYREALTRIP.COM](https://www.myrealtrip.com)

맞춤화 여행 일정 SNS 상담/현지 가이드 서비스



맞춤화 여행 일정 SNS 상담/현지 가이드 서비스



플랫폼형

정보흐름의 방향

플랫폼 거래유형별

제공가치 유형별

정보선택방법

수익공식

결제대행

대여형

정보형

마켓플레이스

공유경제형

매체형

분석형

매칭형

큐레이션

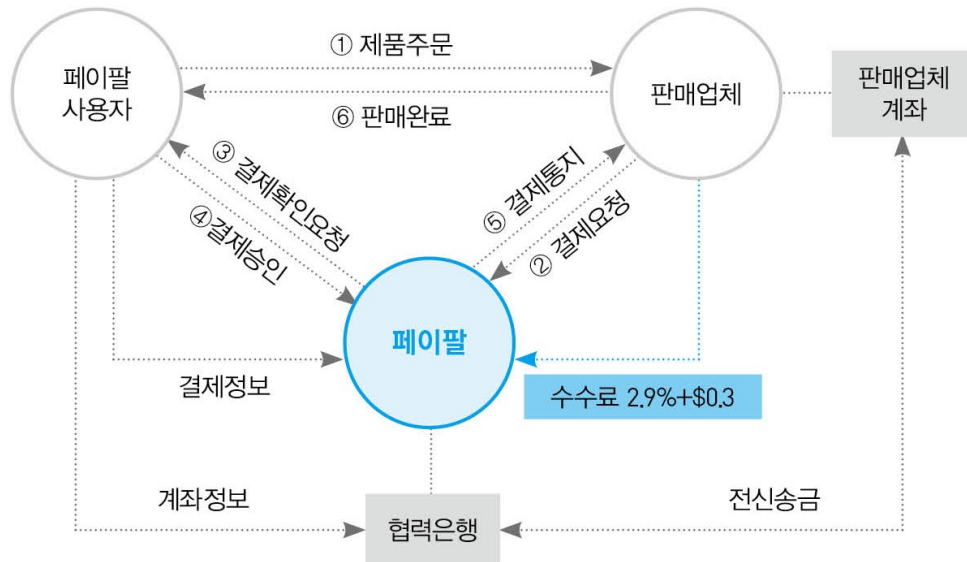
변환형

협상형



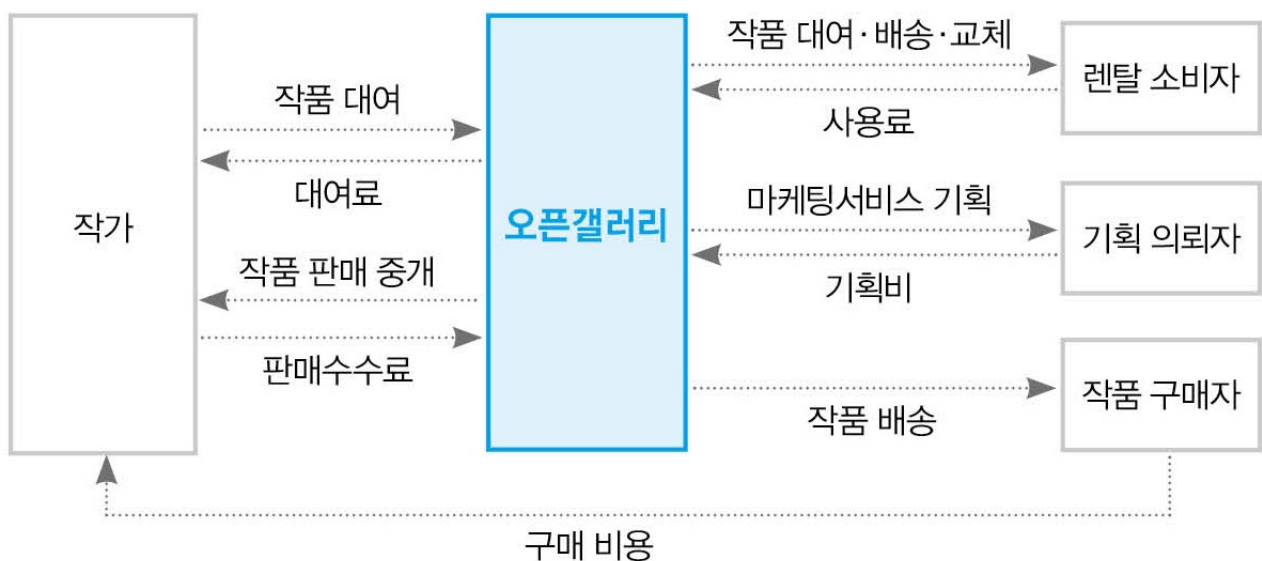
BM: 플랫폼형|제공가치유형별|결제대행  
결제대행 플랫폼

[HTTP://PAYPAL.COM/](http://paypal.com/)



BM: 플랫폼형|제공가치유형별|대여형  
대여기반 미술품 큐레이션 플랫폼

[HTTP://WWW.OPENGALLERY.CO.KR/](http://www.opengallery.co.kr/)

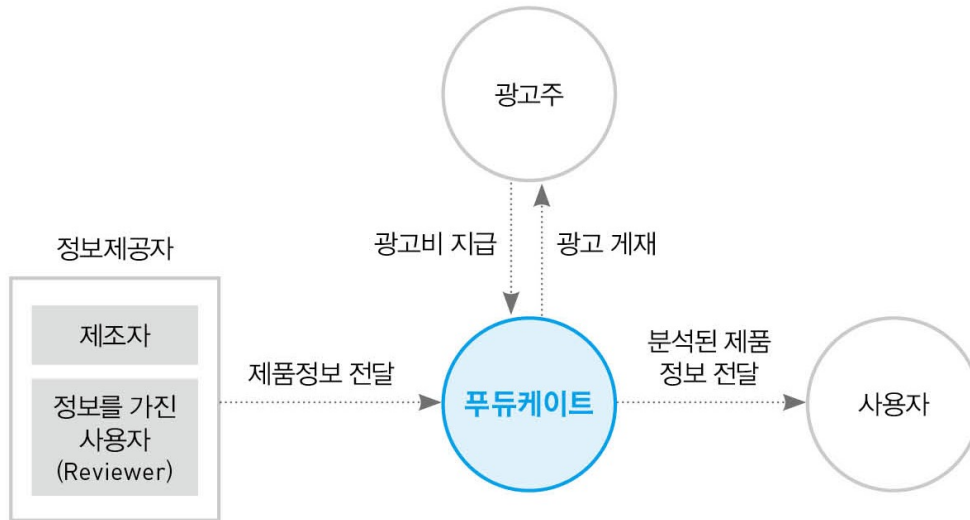






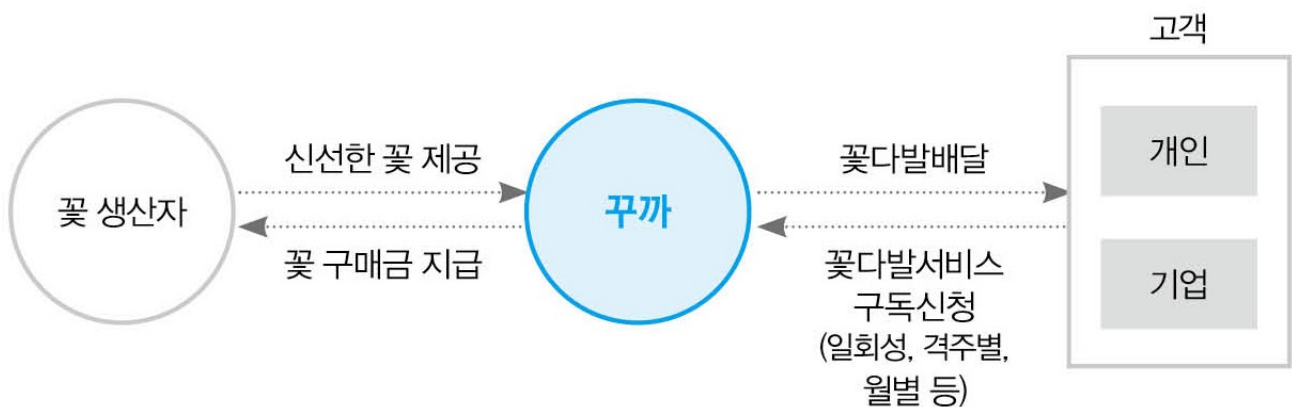
BM: 플랫폼형|제공가치유형별|정보형분석형  
제품정보 분석형

[HTTP://WWW.FOODUCATE.COM/](http://www.fooducate.com/)



BM: 플랫폼형|제공가치유형별|정보형큐레이션형  
전문가 추천형 큐레이션 플랫폼

[HTTP://WWW.KUKKA.KR/](http://www.kukka.kr/)

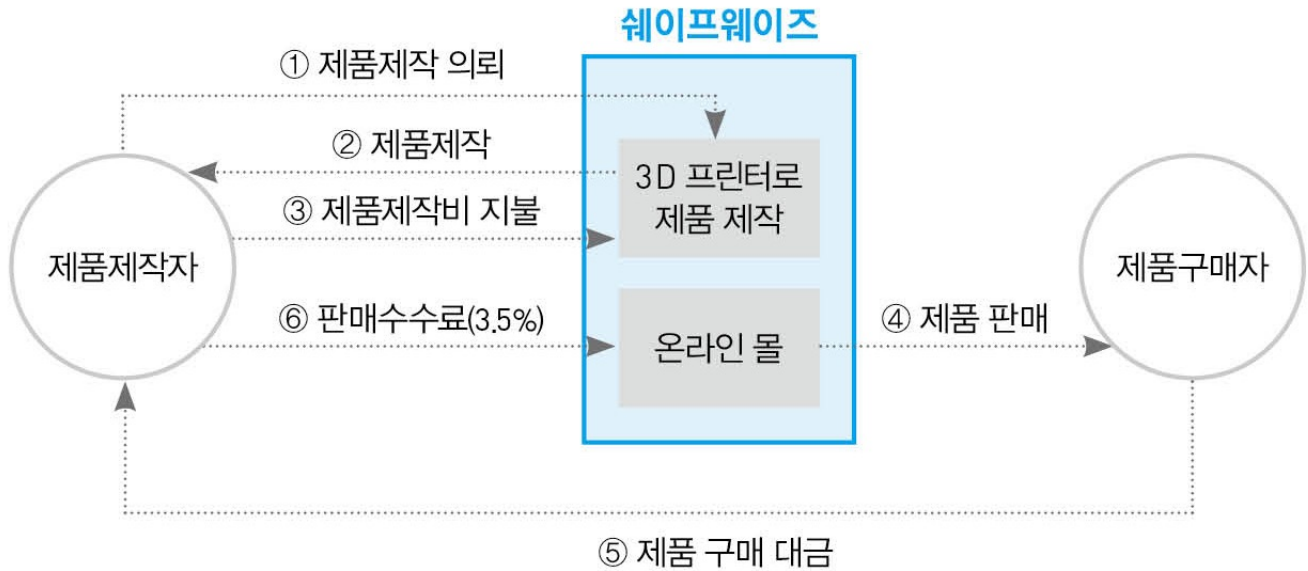


서브스크립션 커머스  
(Subscription Commerce)

shapeways★

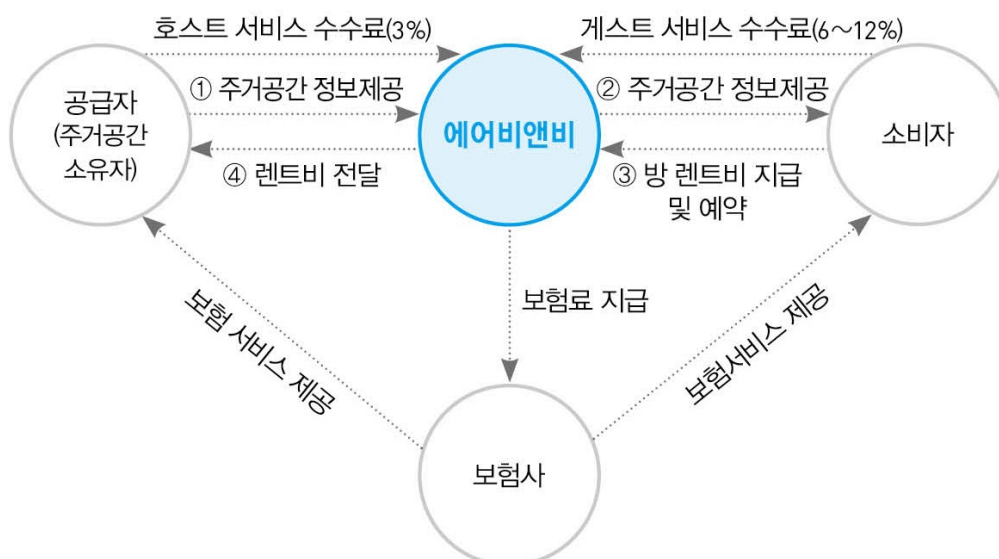
BM: 플랫폼형|제공가치유형별|마켓플레이스  
기존 사업 보완형 마켓플레이스

[HTTP://WWW.SHAPEWAYS.COM/](http://www.shapeways.com/)



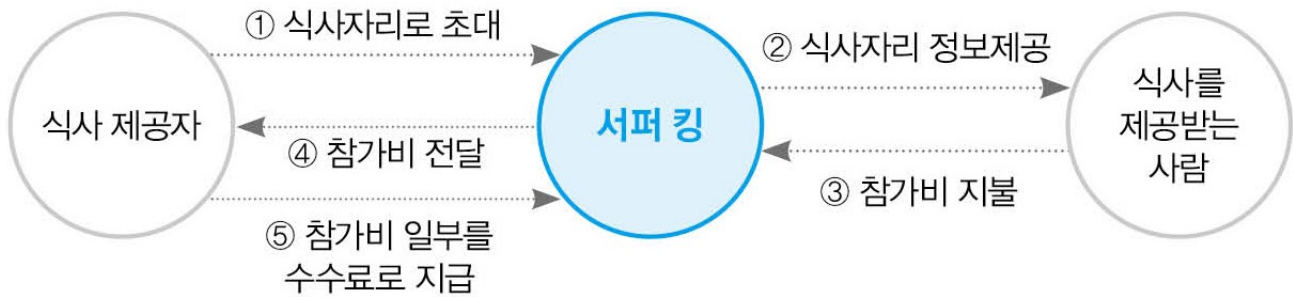
BM: 플랫폼형|제공가치유형별|공유경제형  
주거공간 공유플랫폼

[HTTPS://WWW.AIRBNB.COM/](https://www.airbnb.com/)

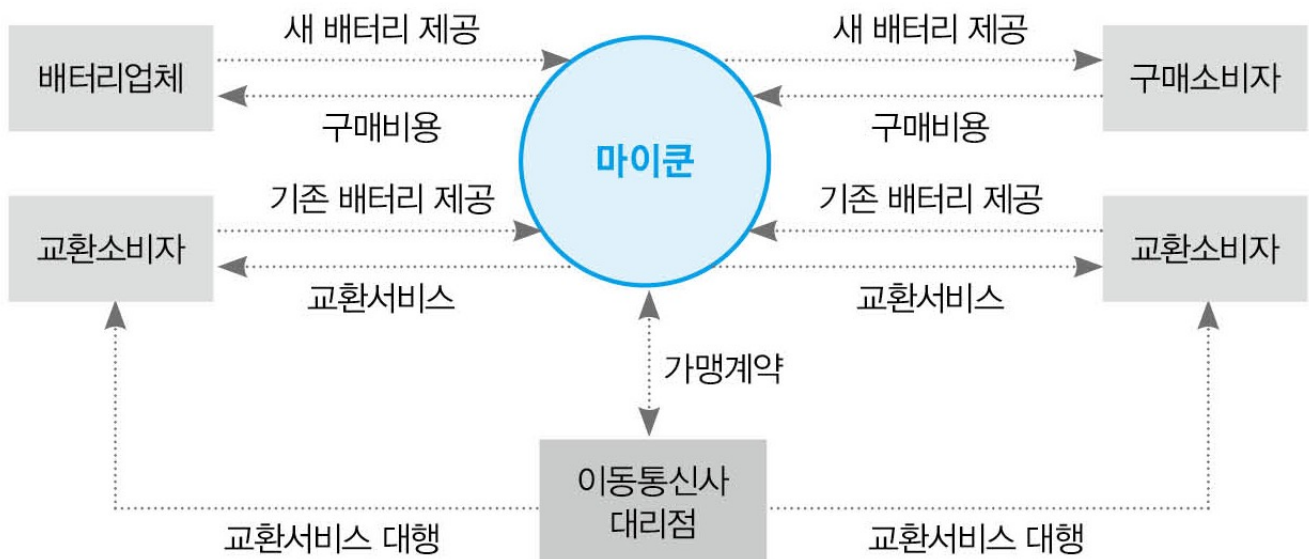


BM: 플랫폼형|제공가치유형별|공유경제형  
식탁공유플랫폼

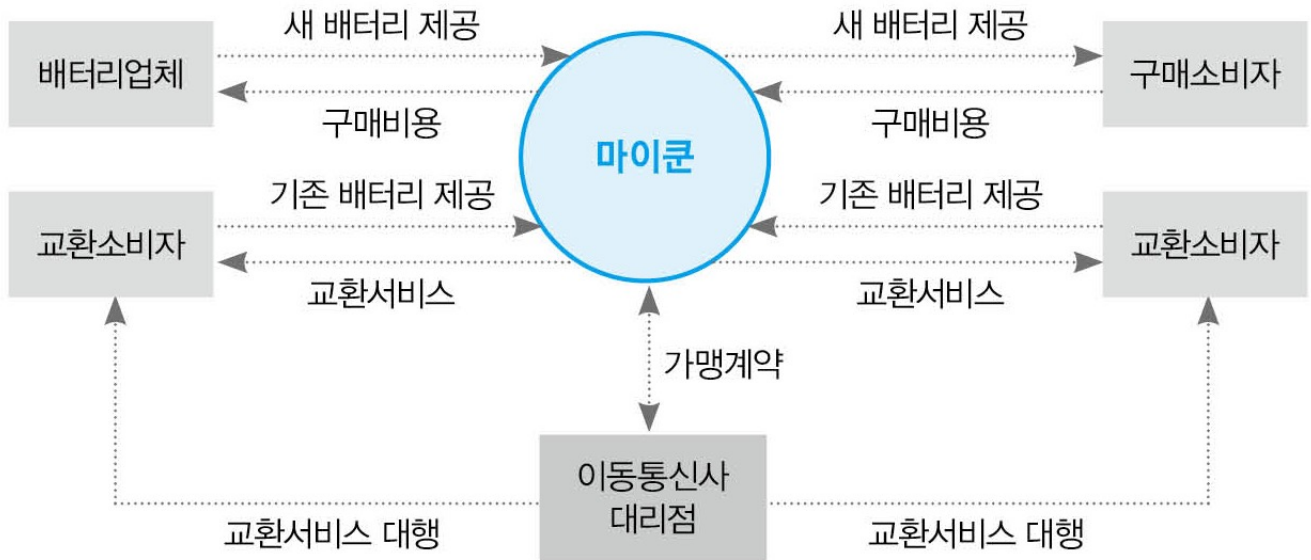
[HTTPS://WWW.AIRBNB.COM/](https://www.airbnb.com/)



BM: 플랫폼형|제공가치유형별|공유경제형  
제품 순환형 공유경제



BM: 플랫폼형|제공가치유형별|공유경제형  
제품 순환형 공유경제



THANKS!